

Newsletter ASPS mars 2017



Lancement du «SP Portfolio Optimizer» – L'ASPS établit un nouveau standard de la branche

L'ASPS a dix ans, et ne montre pas un seul signe de fatigue. C'est avec beaucoup de plaisir que nous nous remémorons notre manifestation spécialement organisée pour notre jubilé en novembre dernier. Pour notre association, l'année 2016 a par ailleurs été couronnée de succès. La branche des produits structurés a elle aussi connu une année solide dans un contexte difficile. Ainsi, la création de valeur de la branche (?), se chiffrant à environ CHF 226 milliards, est légèrement inférieure au résultat de l'exercice précédent de CHF 231 milliards. En 2016, la demande a notamment été importante pour les groupes de produits Capital Protection (+3%), Yield Enhancement (+3%) et Leverage (+2%). Pour les catégories d'actifs, un glissement des actions (-6%) vers les devises (+3%) a pu être enregistré, et les produits Fixed Income ont doublé, passant de 4% en 2015 à 8% en 2016.



Après avoir fêté la première décennie de l'ASPS en présence de nombreux invités, notre association a entamé sa nouvelle tranche de 10 ans avec beaucoup d'élan et aimerait faire progresser encore la place financière suisse et l'industrie des produits structurés, ainsi que donner une impulsion et établir les standards de la branche, entre autres avec l'appli dédiée aux produits structurés qu'elle vient de lancer, le «SP Portfolio Optimizer». Dans le contexte actuel complexe, cet outil aide à optimiser le rendement et montre de manière claire et compréhensible la plus-value pouvant être générée dans un portefeuille grâce à l'ajout de produits structurés. Nous mettons délibérément l'accent sur l'utilisation de produits structurés dans un portefeuille et nous adressons aux conseillers en placement, aux gérants de fortune et aux investisseurs privés pour continuer à améliorer le travail d'explication à grande échelle et la transparence au sujet des produits structurés.

Comptant désormais plus de 30 membres, l'ASPS se dote peu à peu d'un large effectif. En outre, nous prenons part activement aux débats actuels, par exemple sur les sujets réglementaires ou la question du rendement dans le segment des caisses de pension, afin de montrer les possibilités qu'offrent précisément les produits structurés. Lisez le numéro actuel de notre newsletter pour obtenir d'autres informations sur les produits structurés.

Georg von Wattenwyl, président de l'ASPS

L'ASPS lance «SP Portfolio Optimizer» – une appli pour illustrer la rentabilité des produits structurés dans un portefeuille

L'ASPS a développé en étroite collaboration avec swissQuant une appli sur mesure, «SP Portfolio Optimizer», qui indique aux investisseurs et aux conseillers à la clientèle de manière simple et compréhensible leur plus-value sur les produits structurés de leur portefeuille.

Dans le contexte actuel exigeant, où les taux sont négatifs et les rendements faibles, les produits structurés peuvent être profitables dans un portefeuille. Désormais, les conseillers à la clientèle et les investisseurs privés peuvent se rendre compte, grâce à l'appli «SP Portfolio Optimizer», du grand potentiel et des possibilités de l'utilisation

systématique des produits structurés dans un portefeuille et peuvent ainsi optimiser leur portefeuille personnel ou celui de leurs clients en les y ajoutant. L'application, qui vient d'être lancée, permet de simuler différents portefeuilles types et scénarios de marché. L'appli «SP Portfolio Optimizer» fonctionne sur iPad et peut être téléchargée gratuitement dans l'App-Store.

Avec la nouvelle appli, l'ASPS souhaite offrir la possibilité aux conseillers en investissement, aux gestionnaires de fortune et aux investisseurs privés de se laisser convaincre, de manière simple et compréhensible, par la plus-value des produits structurés dans leur portefeuille. Car des décisions financières solides requièrent des analyses fiables et des prévisions précises pour pouvoir sonder les op-



tions stratégiques et les adapter de manière profitable. La simulation d'un large éventail de scénarios complexes permet un transfert actif du savoir-faire et soutient la transparence des produits structurés. L'association établit ainsi de nouvelles normes de l'industrie.

Découvrez le fonctionnement du «SP Portfolio Optimizer» dans le [vidéo actuel](#).

[Téléchargement](#) gratuit de l'appli pour iPad.

FINANZ'17 – «Concepts créatifs»



Cette année, le plus grand salon suisse de la finance a ouvert ses portes pour la 19e fois. FINANZ'17 s'est tenu les 1 et 2 février 2017 au Kongresshaus de Zurich. Plus de 100 exposants, ainsi que de nombreux et éminents spécialistes de la finance, suisses et étrangers, ont présenté les dernières tendances dans le domaine des fonds, des produits structurés et des investissements immobiliers, attirant près de 6300 visiteurs.

Conformément à la devise du salon, «Concepts créatifs», ils ont exposé des solutions permettant de garantir ou de faire fructifier ses avoirs sur des marchés exigeants et à des périodes marquées par des taux faibles, voire négatifs. Les nombreuses conférences spécialisées tout comme les tables rondes, qui ont entre autres porté sur les produits structurés, ont suscité un vif intérêt. Georg von Wattenwyl, président de l'ASPS, a participé au panel «Actif versus passif» et présenté le potentiel ainsi que les possibilités d'utilisation des produits structurés. L'application «SP Portfolio Optimizer», qui vient tout juste d'être lancée, a été dévoilée au grand public dans le cadre de l'Open Forum «Comment les produits structurés enrichissent votre portefeuille – Testez la nouvelle appli de l'ASPS!». Dans le même temps, les visiteurs ont été invités à tester l'appli grandeur nature sur le stand de l'ASPS situé juste à côté. Les Open Forum «Les produits structurés en tant que module de portefeuille» ou «Interrogez l'expert en produits structurés», et naturellement des entretiens personnalisés avec des experts sur le stand de l'ASPS, ont offert des informations supplémentaires.

En raison des transformations commençants cet été au Kongresshaus, pour une durée de trois ans, le salon FINANZ'18 se tiendra le 31 janvier et le 1er février dans le nouveau hall 622 à Zurich Oerlikon.

Galerie photos :

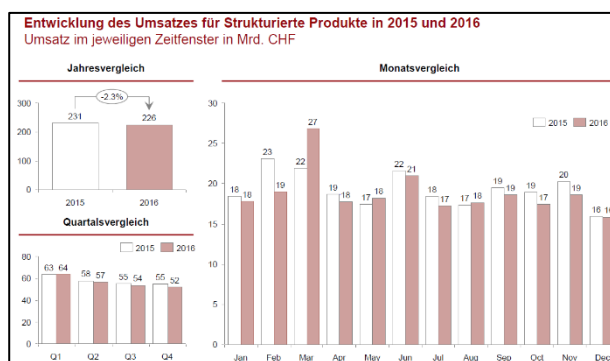


Rapport sur la création de valeur de l'ASPS: Chiffre d'affaires du T4 2016 légèrement inférieur à l'année dernière et demande toujours soutenue pour les produits d'optimisation du rendement

Au quatrième trimestre 2016, le chiffre d'affaires des produits structurés suisses s'est monté à CHF 51,9 milliards. La création de valeur des principaux émetteurs de l'ASPS a ainsi enregistré une baisse, perdant 5,9% par rapport à l'année précédente. Les produits permettant d'optimiser les rendements restent fortement demandés, à près de 61%. Sur l'ensemble des produits, 45% s'appuient sur les actions, suivies par les devises avec 43%. La part des Fixed Income, en passant à 10%, a augmenté de 109% en comparaison du T4 2015. Les produits non cotés contribuent à la création de valeur à hauteur d'environ 71%.

Mise en parallèle de l'évolution en 2016 et 2015:

- Avec environ CHF 226 milliards, le chiffre d'affaires annuel global se situe 2% en deçà du résultat de l'exercice précédent de CHF 231 milliards.
- Au niveau des groupes de produits, Capital Protection (+3%), Yield Enhancement (+3%) et Leverage (+2%) ont grossi, notamment au détriment de Participation (-7%).
- Pour les catégories d'actifs, un glissement des actions (-6%) vers les devises (+3%) peut être enregistré, tandis que les produits Fixed Income ont doublé, passant de 4% en 2015 à 8% en 2016.



Enseignements importants (T4 2016):

- Se montant à environ CHF 53,7 milliards, le chiffre d'affaires trimestriel global se situe 5,9% en deçà du résultat du T4 2015.
- La répartition du chiffre d'affaires par groupes de produits s'est décalée par rapport à l'an dernier: avec 61%, les produits permettant d'optimiser les rendements se taillent de nouveau la part du lion; ils sont suivis des produits à effet de levier (16%). Malgré un recul relatif de 31% par rapport à l'exercice précédent, les produits de participation viennent en troisième place en termes d'importance, avec 13%.
- Pour les produits avec capital protégé, une croissance relative de 89% a été enregistrée par rapport à l'exercice précédent, ce qui correspond à une hausse de 86% en comparaison avec le T3 2016.
- Les actions et les devises continuent de constituer les valeurs de base les plus fréquentes. Les actions, à 45%, représentent à nouveau la part la plus importante de catégories de placement, alors qu'elles se situaient à 47% lors de l'exercice précédent. Par rapport à l'année précédente, la part de devises s'est réduite, passant de 43% à 40%. La part des Fixed Income, en passant à 10%, a augmenté de 109% en comparaison du T4 2015.

- Les produits non cotés représentent l'essentiel des produits structurés suisses, avec 71%, Cela correspond à un recul de 1% par rapport au T4 2015.
- Environ deux tiers du chiffre d'affaires sont réalisés sur le marché primaire (65%), alors que les transactions, affichant à nouveau 96%, se déroulent presque exclusivement sur le marché secondaire.
- Avec 85% du volume des transactions, le CHF, l'EUR et l'USD ont constitué les principales monnaies des produits structurés suisses: Après une légère hausse, l'USD constitue désormais la principale devise avec une part de 36%, contre 34% lors de l'exercice précédent. Les parts d'EUR et de CHF diminuent respectivement à 33% et 16% en comparaison avec l'exercice précédent.

«Les produits structurés jouent la carte des caisses de pension»: utilisation systématique des produits structurés pour un portefeuille efficace

Dans les périodes de turbulences avec des taux négatifs et une grande volatilité, les investisseurs en général, et ceux des caisses de pension plus particulièrement, se trouvent face à des défis de taille par rapport à leur tâche, qui est de dégager du rendement. Aujourd'hui déjà, 28% de tous les emprunts des pays industrialisés ont un rendement négatif. Cette sorte d'état d'urgence sur le front des rendements conduit donc à une pression plus forte et à des exigences accrues vis-à-vis des gérants de fortune. Or, l'utilisation déterminée d'instruments de placements modernes tels que les produits structurés permet de compléter un portefeuille de manière idéale et de générer du rendement.

Car avec une promesse de paiement, les produits structurés peuvent offrir bien plus qu'une promesse de résultat, et ainsi aider une caisse de pension à atteindre avec une forte probabilité un objectif de rendement bien précis. Si l'on regarde de près l'allocation des actifs typique des caisses de pension, on observe que la fortune est répartie entre les actions, les obligations, les placements alternatifs et les fonds immobiliers. Pourtant, les solutions de placements structurés sont aujourd'hui utilisées presque exclusivement, si tant est qu'elles le soient, dans le domaine des placements alternatifs. Il s'agit le plus souvent d'obtenir un accès à une certaine valeur de base telle qu'une matière première. Une étape supplémentaire peut toutefois être franchie, car les produits structurés, de par leurs caractéristiques, peuvent tout à fait contribuer à améliorer l'efficacité du portefeuille par des stratégies alternatives ciblées, y compris dans les catégories liquides telles que les actions et les obligations. Cela peut intervenir soit par l'utilisation ciblée des primes de risque, soit par le recours à des solutions comportant des profils de versement, grâce auxquels certaines attentes du marché et exigences de placements peuvent être combinées de manière profitable.

Pour le moment, les caisses de pension font encore preuve d'une certaine retenue dans l'utilisation des produits structurés. Les directives de placement de la prévoyance professionnelle (OPP2) autorisent en principe leur usage, mais le potentiel correspondant est loin d'être exploité. Par son initiative en faveur de la transparence et d'un travail d'explication, l'ASPS intervient à ce niveau et aimerait entrer activement en dialogue avec les autorités et les responsables des caisses de pension pour leur montrer les évolutions qui ont eu lieu dans le sens d'une transparence et d'une clarté accrues, et leur faire découvrir les différents produits et leurs possibilités d'utilisation correspondantes, de façon à éliminer les préjugés. Car il y a bien longtemps que l'étiquette «placement manquant de transparence des coûts» n'a plus lieu d'être à propos des produits structurés dans le rapport de gestion

d'une caisse de pension. Dans le contexte exigeant actuel, les caisses de pension ont plus que jamais droit à un placement professionnel et efficace des fonds qui leur sont confiés, précisément aussi grâce aux produits structurés.

Mise à jour Legal & Regulations

LSFin/LEFin

Le Conseil des États a délibéré la LSFin/LEFin vers la fin 2016 –une minorité de membres du Conseil des États issue du PS et du PDC s'est imposée avec la proposition d'introduire une inversion légale du fardeau de la preuve pour la responsabilité liée aux prospectus et fiches d'information de base. De l'avis de l'ASPS toutefois, le durcissement de la disposition relative à la responsabilité concernant le contenu de prospectus ne pose pas problème: Dans les cas de sinistre survenus par le passé, les prospectus étaient corrects, mais les conseils étaient erronés. C'est pourquoi l'ASPS s'engagera en faveur d'une rectification correspondante au sein du Conseil national. La commission de l'économie du Conseil national a commencé les délibérations, une entrée en vigueur pour le 1er janvier 2018, comme prévu initialement, paraît peu réaliste. Aujourd'hui, nous partons du principe que la LSFin et la LEFin entreront en vigueur le 1er juillet 2018, et que pour la LSFin, on peut admettre que l'entrée en vigueur se fera de manière échelonnée.

PRIIP & MIFID2

Le règlement de l'UE sur les PRIIP, et avec lui l'introduction de documents de présentation homogènes des informations clés sur les produits (appelés «KID») pour les «packaged products», entrera définitivement en vigueur en janvier 2018 et coïncidera donc avec le lancement de l'ensemble de règlements et directives MIFID2/MIFIR, ce qui est appréciable pour la branche. Actuellement, le projet de dispositions d'exécution techniques («RTS») doit encore être présenté, dont la version initiale avait été rejetée par le Parlement UE à la fin de l'année dernière au motif qu'il devait être revu, notamment par rapport aux produits d'assurance.

La future entrée en vigueur de la directive MIFID2 soulève également de nombreuses questions de détail. Celle la plus importante concerne la manière dont il faudra à l'avenir indiquer le marché cible pour les produits financiers distribués à des clients privés. L'ASPS s'est positionnée clairement sur cette question, en concordance avec l'EUSIPA en tant qu'association faitière européenne et d'autres associations nationales. La définition du marché cible ne peut entraîner la restriction des canaux de vente – même pour les produits plus complexes pour un cercle restreint d'investisseurs, la possibilité doit être maintenue de commander ces produits en ligne en tant que propre décideur.

Le débat s'annonce animé quant aux interactions entre MIFID2 PRIIP. À ce niveau, le fait que le marché cible défini selon MIFID2 doit être indiqué dans le document KID PRIIP a une importance. De même, l'industrie devra insister pour que la présentation des coûts selon PRIIP et MIFID2 intervienne selon des règles homogènes.

871(m)

Le 1er janvier 2017 est partiellement entrée en vigueur une réglementation américaine connue sous le pseudonyme 871(m). Elle marquera l'introduction d'un impôt anticipé sur les «dividend equivalent payments». Cet impôt concerne les produits liés aux dividendes que les investisseurs non américains réalisent au moyen de placements dans certains instruments financiers qui se rapportent à des

actions américaines (certains indices qualifiés en sont exceptés). Les produits structurés seront assujettis au nouvel impôt américain, indépendamment de l'endroit où l'émetteur a son siège, de l'endroit où les produits structurés sont vendus et de la législation à laquelle ils sont soumis. Depuis le 1er janvier 2017, seuls les produits Delta 1 sont assujettis à l'impôt anticipé selon la section 871(m). Pour tous les autres produits structurés recensés par la section 871(m), l'impôt anticipé entrera en vigueur le 1er janvier 2018. Les années 2017 et 2018 seront considérées comme des «phase-in years» ou années de transition, pendant lesquelles l'IRS tiendra compte des efforts de bonne foi («good faith efforts») pour le respect de la section 871(m). Depuis quelque temps, l'ASPS se penche intensément sur la nouvelle exigence réglementaire et la manière dont elle peut être mise en œuvre. L'ASPS a élaboré un document d'information expliquant la situation juridique et émet des recommandations relatives à la mise en œuvre de la section 871(m). La mise en application comporte encore quelques incertitudes – le thème reste donc dans l'agenda de travail de l'ASPS et l'association met tout en œuvre pour apporter un soutien correspondant à ses membres et leur proposer un forum de discussion.

L'ASPS compte cinq nouveaux membres

L'adhésion de de cinq nouveaux membres depuis le début de l'année constitue une nouvelle étape vers une représentation de la branche qui soit la plus large possible – l'association compte ainsi 31 membres.

Steve O'Hanlon, le CEO de Numerix, se prononce quant à l'adhésion de Numerix à l'ASPS: «La prépondérance de Numerix dans la technologie des produits structurés montre qu'elle cherche à se démarquer sur le marché en réunissant des composantes essentielles et critiques dans une infrastructure multi-actifs. Nous cherchons à étendre nos activités en Suisse et dans les centres financiers environnants et notre adhésion à l'association vient souligner ces efforts.»



Maurice Picard, CEO de Picard Angst, a commenté cette adhésion en ces termes: «Nous aimerions proposer à nos clients des solutions innovantes et sur mesure. Dans le contexte actuel précisément, les produits structurés offrent des possibilités intéressantes de tenir compte des nouvelles exigences et des évolutions du marché. En tant que fournisseur de solutions, nous entendons jouer un rôle actif sur la place financière suisse et apporter au mieux notre savoir-faire. Dans ce sens, nous nous réjouissons d'avoir des échanges efficaces au sein de l'ASPS, pour que cette dernière en tant qu'association puisse continuer à fixer les standards de la branche.»

Matthias Courvoisier, partenaire chez Baker McKenzie, quant à l'adhésion: «Pour un cabinet d'avocats d'affaires comme le nôtre, le secteur des produits structurés est très important dans notre activité en Suisse. Notre adhésion à l'ASPS nous permet de nous engager activement sur la place financière suisse et d'appréhender le secteur des produits structurés dans sa globalité. Cette adhésion est aussi le reflet de notre engagement vis-à-vis du marché suisse.»



Sylveline Besson, responsable mondiale des produits structurés et dérivés OTC chez Indosuez Wealth Management, a justifié ainsi l'adhésion de son établissement à l'ASPS: «Les produits structurés constituent une

alternative aux investissements traditionnels et offrent des solutions attractives personnalisées en fonction des attentes spécifiques de nos clients privés. En tant que concepteur et distributeur actif de produits non seulement en Suisse, mais également dans les principaux marchés de la gestion de fortune, nous avons décidé de rejoindre l'ASPS afin de mettre en évidence notre engagement à long terme vis-à-vis des produits structurés, mais aussi de contribuer ensemble avec l'ASPS au développement de notre industrie en Suisse et en dehors de ses frontières.»

Nicolas Walon, Head Financial Engineering, s'est exprimé sur l'admission de la banque J. Safra Sarasin Ltd à l'ASPS:

«En tant que banque privée suisse durable, nous propo-

sons des services dynamiques et personnalisés et des solutions haut de gamme et éprouvées sur l'ensemble de l'univers des opportunités d'investissement. Les produits structurés et les solutions dérivées jouent un rôle capital dans notre offre destinée aux clients. Nous sommes ravis de rejoindre l'ASPS et ainsi de réaffirmer notre engagement envers la branche et la place financière que représente la Suisse.»



International Structured Products Forum les 6 / 7 septembre à Lucerne

Cette année, les traditionnelles rencontres du secteur se tiendront de nouveau début septembre à Lucerne. Conjointement avec SIX Structured Products Exchange AG, l'ASPS utilise essentiellement cette manifestation comme plate-forme d'échange et d'opinion. Les détails du programme seront présentés ultérieurement. Vous pouvez cependant réserver dès à présent la date du 6 – 7 septembre 2017.